

# 坐拥西部 成都皮具箱包行业市场繁荣

■ 记者 王萍 成都报道

1月6日,成都市工商联荷花池商会皮具箱包协会四周年庆典及新春团拜会隆重举行。位于金牛万达的红杏酒楼底层热闹非凡。来自成都各界的领导、嘉宾以及皮具箱包协会会员代表欢聚一堂,共叙友情,互祝新年。

成都市工商联荷花池商会皮具箱包协会经成都市工商业联合会以成联发(2010)12号文件正式批准,于2010年5月18日宣告成立。协会是由箱包皮具经营、批发、生产商家自愿组织起来,具有法人资格非营利性的行业民间协会。

## 协会推动引导 成都皮具箱包市场繁荣兴旺

参加庆典的成都市工商联领导对成都市工商联荷花池商会皮具箱包协会四年来的工作表示了肯定。协会围绕为皮具箱包行业发展服务、为会员服务,不断创新服务方式,进一步密切了商户与政府相关部门、行业管理相关部门的联系,充分发挥政府部门与商户之间的桥梁、纽带作用。自觉配合政府维护市场秩序,促进行业自律,及时正确反映会员的意见和要求,为商户提供信息,引导商户走品牌经营之路;协调商户之间、商户与外地客户之间的关系,规范市场竞争中的行为,调节市场中发生的经济纠纷等有关问题。引导商户遵守商城的各项管理规章制度。

成都市工商联荷花池商会会长姚学义表示,四年来,皮具箱包协会在党委、政府的领导下,站在新的起点上努力创新工作,尽职尽责,尽心尽力,团结带领广大会员推动市场健康发展,让成都成为中国皮具市场上的一颗璀璨的明珠。

成都市工商联荷花池商会皮具箱包协会会长孙诗和在致辞中表示,2013年是北改的关键一年,而火车北站市场作为北改重地,其环境复杂、覆盖面广,引起了社会关注,协会首先做出表率,呼吁会员企业积极配合政府,用实际行动打好北改攻坚战,引导协会会员入驻国际商贸城,海发皮具箱包城,七区等新兴市场。同时积极寻找合作机会,先后组织会员代表前往川内的德阳、巴中、广汉等市场实地考察,进一步拓展外部市场,并与晟鑫商业广场紧密交流,为协会的进一步壮大、为皮具市场的进一步繁荣奠定了良好的基础。

## 成都皮具箱包 立足成都辐射西部

中国皮具业通过二十余年的发展,虽然历史较短,但其增速较快,中国皮具业已经由最初的家庭作坊式小手工业,发展成为企业数量超过26万家、产业从业人数超过200万余人、年总产值600余亿元。目前已成为全球最大的箱包生产基地,在国内消费市场上未来潜力也十分巨大。来自万户通箱包批发中心的资料显示,成都的皮具箱包批发市场,在全国五大箱包批发市场占有重要的地位。

中国著名的五大皮具箱包批发市场分别是:广州梓元皮具市场、河北白沟箱包市场、辽宁南台箱包批发市场、成都荷花池皮具市场和浙江义乌皮具批发市场。这五大市场辐射的区域不同,并且都有各自不同的优势。其中,广州梓元皮具市场是全国最大的箱包批发市场,河北白沟箱包市场是北方最大的箱包市场,辽宁南台箱包批发市场是北方知名的箱包批发市场,浙江义乌皮具批发市场则盘踞华东,是该地区知名的箱包批发市场,而成都荷花池皮具市场在西部地区最知名。



成都荷花池皮具市场在1986—1992年期间,市场规模较小,以经营河北、辽宁、浙江和四川本地一百多家皮具厂生产的平价制品为主。1992年以后,广东的皮具制品开始大量进入荷花池市场,使得市场迅速扩大,并开始形成以大众品牌路线为主的中高档皮具批发市场,其中广东地区的产品占90%。

2001年12月30日前,荷花池市场是由工商局代管,之后,实行管办分离,由新成立的市场服务中心负责该市场的物业管理及招商管理等,而工商局只对市场进行监管。

在批发中心经营的商户,营运费包含摊位租金、工商规费和定额税三部分。市场月租平均价25元人民币,较好的月租可达100元。

近年来,成都荷花池批发市场的上市商品除保持大众化的特色以外,已逐步向高档化、品牌化方向发展,商业店面的装修日趋美观,沿海生产名牌产品的企业也相中这块寸土寸金的宝地,纷纷前来开店求财。

荷花池交通便利,除邻近的成都火车北站客运站外,还有三个长途汽车站发往四川省内及云南、贵州、新疆、西藏、陕西等外省城市。经过十多年发展,与荷花池市场配套的各种服务如银行、托运、工商、税务等都在批发市场内设有服务点,市场辐射区域囊括四川、贵州、云南、湖北、湖南、江西等省。来自业内的数据显示:该市场日上市交易人数30万人次,日成交额达1000万人民币。

业内专家认为,成都皮具市场有望在未来5年内成为国内最大的批发市场。

## 经济环境向好 强劲购买力拉动市场

来自中国时尚品牌网的消息称,大中华区对奢侈品公司的重要性,从一组数据中可窥见一二:法国巴黎银行证券部提供的数据显示,大中华区为LV贡献了1/4的销售,占到了卡地亚销售额的35%,在OMEGA销售额中所占比重高达45%。

“与前几年不同的是,全球奢侈品市场的增长引擎正从以中国为代表的东方转移至西方和南方,如美国、东南亚、非洲。”贝恩数据显示,过去3年中,按欧元计算,奢侈品行业销售额的年均增长率超

过了11%,主要受大中华区推动;2012年,大中华区奢侈品销售额增幅高达19%。但今年的增速预计将降至4%,并将奢侈品行业的整体增速下拉至仅2%。

30%(2011年)、7%(2012年)、2%(2013年)……美国贝恩咨询公司发布的数据无疑在宣告中国奢侈品市场正一步步走向“冰点”,这一缓慢增长的趋势将持续至2014年。

与此形成强烈对比的是,中国购买力愈发强劲,“肥水外流”成就了欧美市场。贝恩预计,中国人贡献了全球奢侈品总支出的29%。财富品质研究院给出了更为“惊人”的数据——中国人2013年奢侈品消费总额达1020亿美元,相当于买走了全球47%的奢侈品,是全球奢侈品市场无可争议的最大客户。

## 新市场开业 成都商业辐射功能增强

2013年3月28日,西南地区最大品牌鞋类和皮具箱包专业市场在成都国际商贸城正式开业。

5月17日,成都国际商贸城第一个特大型皮具箱包订货会取得圆满成功,首日成交额突破一千万。上万名来自四川各二级城市的箱包采购商和广东、福建等地的皮具箱包生产厂商们惊喜地发现,这些知名品牌竟然“扎堆”出现。

订货会上,客商们发现,成都国际商贸城三区市场已云集了爱华仕、瑞士军刀、梦特娇、ELLE、金路达、袋鼠、鳄鱼恤、卡丹路、协力、啄木鸟、哥弟等上百个知名皮具箱包品牌。来自南充的采购商张老板走进市场,眼睛一下就亮了:“装修时尚大气,购物环境优雅,几百平方米的展台,琳琅满目的新货品,这样的规模与档次,已经达到这些品牌在西部甚至全国店铺的最高水平。”市场里的箱包老板们纷纷表示:“在成都国际商贸城,我们已不是要设西部箱包批发中心这么简单,我们要打造的是全国箱包品牌展示中心,集研发、展示、洽谈、交易为一体的超大箱包批发平台。”

随着国际商贸城的开业,成都商业的区位优势进一步提升,辐射力也进一步增强,成都作为西部商业重镇,就像一块巨大的磁铁,将吸引各地客商,同时带动皮具箱包市场发展繁荣。

## 链接 皮具行业的经营特点

1、制造大国,品牌小国;我国是世界公认的皮具生产大国,皮具行业的经营伴随着产业结构升级、经济发展方式的转变,市场集中化程度越来越高,对那些具有品牌优势的皮具企业来说,竞争越激烈,愈能够体现出品牌优势;而对大多数中小型皮具品牌来说,固有的一些市场份额也将随着大型品牌企业的渠道下沉而逐步被蚕食掉,遭遇了空前的挑战。

2、国内市场需求大,外贸皮具企业转型国内市场;国际金融危机爆发后,外贸转内销一度成为全社会讨论的热点。如今,金融危机已成为过去,但人民币升值,原材料、劳动力价格上涨等因素仍然存在,皮具企业的出口之路越走越难,不少出口型企业纷纷转战内销,将眼光放到了国内。国内市场需求大,相比出口市场,国内皮具产品消费增长潜力巨大。据相关数据统计,2011年在时尚产业发达的欧洲一线城市,衣店、鞋店、包店的比例大约为2:1:1,二线城市一般也达到了4:2:1。但在中国,即使是在时尚前沿的广州、上海、北京、深圳,衣、鞋、包的店铺数量比例最多只有42:5:1。

3、皮具产业的发展水平较低;在我国皮具产业迅速发展的同时,还存在不同程度的问题,最突出的表现在产品档次低、高附加值产品比重小、款式比较单一、缺乏国际品牌等方面。对此,皮具产业所在地的各地政府也加大了对皮具行业的重视程度,从举办各类的“皮具节”“箱包节”等各类活动打造区域品牌和对皮具品牌的发展提供支持和奖励,不断提高皮具产业的发展水平。

4、电子商务渠道发展迅猛,传统批发市场压力将逐步加大;随着电子商务的发展和不断普及,网上交易流程和安全保证措施的不断完善,越来越多的采购商愿意选择网上交易。正是这种需求促使阿里巴巴、慧聪网、世界窗皮具网等综合型电子商务平台发展迅猛。但是从现阶段来看,传统销售渠道仍将占据主流地位。

一是目前多数皮具生产企业的销售、品牌形象树立仍以传统渠道为主;二是电子商务渠道本身还存在较大的局限,目前的电子商务运营水平较低,但皮具行业走电子商务的道路,将成为一种趋势。

## 建立专业市场新秩序 在成都市工商联荷花池商会皮具箱包协会四周年庆典上的讲话

■ 成都市工商联荷花池商会 皮具箱包协会会长 孙诗和

尊敬的各位领导、各位来宾、会员代表们:大家新年好!蛇年送旧家家乐,马历迎新处处新。今天我们欢聚一堂,共叙友情,共商发展,辞旧迎新,喜迎马年新春的到来,借此机会,我谨代表成都市工商联荷花池商会皮具箱包协会领导班子及全体会员向出席本次盛会的各位来宾表示热烈的欢迎。向多年来一直关心、支持、帮助我会发展的各位领导、政府各职能部门、社会各界朋友、表示衷心的感谢!对会员代表的到来致以最亲切的问候和良好的祝愿!恭祝大家新年快乐、身体健康、万事如意!

成都市工商联荷花池商会皮具箱包协会自2010年成立以来,经过了4年的历练,2013年我会在成都市委统战部,成都市工商联,成都市工商联荷花池商会的直接指导下,通过协会领导班子和全体会员们的共同努力,为政府,为社会,为会员的三大服务工作,做出了一定的贡献,取得了一定的成绩,一年来的工作汇报如下:

**发展非公经济,践行“中国梦”**  
为进一步深化理想信念教育实践活动,切实提升非公经济人士对中国特色社会主义的信念、对党和政府的信任、对企业发展的信心,协会积极响应市联号召,多次组织会员代表参加省、市相关部门的培训及会议,并通过座谈会、网络通讯平台、会刊及时为会员传达会议精神,并进行全面、深刻的探讨和交流。“中国梦”归根到底是人民的梦,与每一个人密不可分,而对于从事皮具箱包行业的商人而言,要实现这个梦想,就是要从自身做起,积极配合政府,顺利完成北改工程。就是要安心发展自身企业,诚信经营,把皮具箱包这个专业市场做大,做强。实现我们皮具箱包协会大家的中国梦。

**保质保量壮大协会队伍**  
一个组织的成功运作,离不开领导者的正确决策,更离不开各个成员的团结协作,因此,协会在发展的同时,不断吸收新鲜血液,通过实地走访、深入了解,会议投票,2013年新增加副会长(3)名、常务理事(5)名、会员(58)名,保质保量壮大了协会队伍,目前协会总成员为278名,为今后协会的发展带来了新的活力。

**一方有难,八方支援**  
420芦山大地震牵动着每一个人的心,协会积极组织会员企业与宏正商业广场和亿家天下皮具市场为灾区捐款捐物,为灾区人民奉献一份力量。并及时走访会员单位,了解会员企业及家庭是否有受损情况。作为一直关注爱心慈善事业的协会组织,从420地震、7月洪灾,到阳光助老,我会用实际行动传递着“正能量”。

**充分发挥协会纽带作用,为企业寻求发展之路**

2013年是北改的关键一年,而火车北站市场作为北改重地,其环境复杂、覆盖面广,引起了社会关注,我会首先做出表率,呼吁会员企业积极配合政府,用实际行动打好北改攻坚战,引导协会会员入驻国际商贸城,海发皮具箱包城,七区等新兴市场,同时积极寻找合作机会,先后组织会员代表前往德阳、巴中、沐川、广汉等地实地考察,进一步拓展外部市场。并与晟鑫商业广场紧密交流,为协会的进一步壮大奠定了良好的基础。

**为会员服务,维护会员的合法权益;**  
在维权方面,调解纠纷3次,提供法律咨询12次,协调争议5次。除此之外,会员企业在经营中遇到任何问题,一旦反映到协会,都能得到积极和良好的解决方案。协会是大家的协会,凡是协会会员在经营过程中出现合法权益被侵害,请及时与协会维权处反映,我们会积极的出面协调和处理。

**增强会员凝聚力,丰富协会文化;**  
为促进协会会员之间的团队意识和团队精神,激起会员对事业、生活和学习的热情。2013年协会多次组织文艺活动,先后组织副会长单位及家属前往青城山,银鸽湾,三圣花乡,花水湾等景区参观旅游,举办了中秋联谊会,篝火晚会,烤全羊晚会等活动,丰富了协会文化,增强了大家之间的凝聚力。

现在的我们,队伍日益壮大、制度逐渐完善、业务能力逐步提高、社会影响力进一步扩大,在全国上下学习十八大精神以及实现伟大中国梦,建设美丽繁荣和谐四川的历史时刻,我会积极投身实践,真正将非公经济人士作为一支重要力量,发展自我,服务社会,在成都商圈及同行业中起到模仿带头作用。

回顾过去一年的协会工作,虽然取得了一定的成绩,也得到了大家的肯定,但还有不足之处,在这一系列的工作中,我们深刻体会到了做好基层工作,才能抓住协会工作的根本。协会将继续把做好基层会员工作作为工作的重点。并主动争取政府及有关部门的大力支持与指导,团结和依靠广大会员,充分调动会员对协会工作的支持和参与意识,使协会真正起到政府联系非公有制经济人士的桥梁、纽带和助手作用。

总之,我们有决心、有信心在成都市委统战部、成都市工商联总商会、荷花池商会的支持、关心和指导下,在协会领导班子的带领下,进一步解放思想,不断创新,结合协会优势,迎难而上,克服种种困难,建立专业市场新秩序,为北门商圈提档升级乃至成都市经济的发展做出积极的贡献。

## 皮具箱包业如何发展

近期,新华网等众多媒体报道了广州皮具市场的一则新闻,报道指出:工商局日前公布广州流通领域销售的皮具箱包抽检结果,合格率不足5成,包括迪士尼、耐克等知名品牌的品牌也被检出不合格。

这则新闻的背后,透露的是人们对皮具箱包行业的关注,是皮具箱包市场发展思考。现今的皮具箱包市场早已不同几年前,而是正不断向时尚行业看齐。那么,皮具箱包行业应该如何抓住转型发展期,闯出一片天呢?

首先,要有明确的市场定位。  
其次,要创建自己的皮具箱包品牌。  
再次,皮具箱包行业需要加强信息化管理。  
总的来说,国内的皮具箱包行业正处于向时尚业靠拢的发展期,市场发展前景巨大,要做好皮具箱包发展,就要有明确的市场定位,有自己的皮具箱包品牌,同时做好企业的信息化管理。抓住良机,多想实干,必然能看见一片天。

(林桂萍)